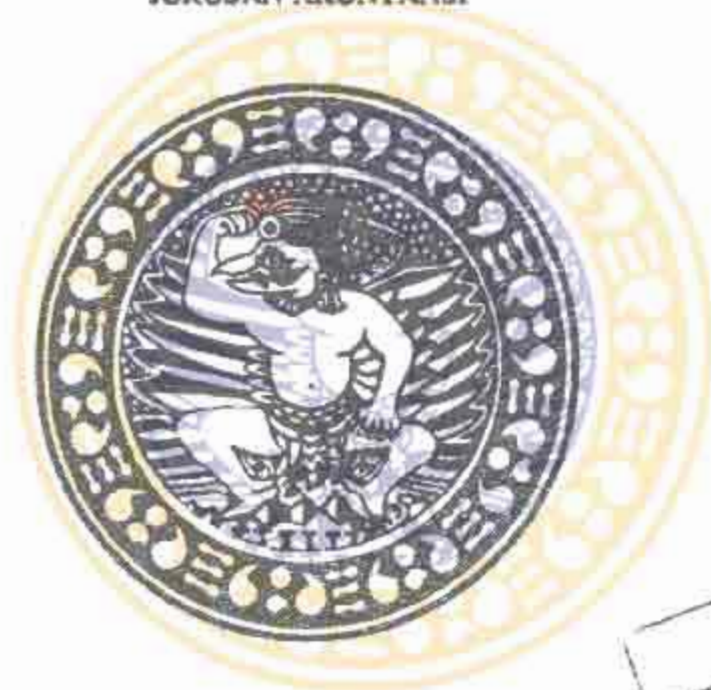


**EVALUASI PENERAPAN PROSEDUR PENGENDALIAN
PENJUALAN KREDIT SERTA HUBUNGANNYA DENGAN
EFEKTIVITAS PENAGIHAN DAN PELUNASAN
PIUTANG DAGANG
(STUDI KASUS PADA PT. INDUSTRI SODA INDONESIA (PERSERO))**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



DIAJUKAN OLEH :
HARTATIK DWI PANGESTI
No. Pokok : 049816051

KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2003

SKRIPSI

**EVALUASI PENERAPAN PROSEDUR PENGENDALIAN
PENJUALAN KREDIT SERTA HUBUNGANNYA DENGAN
EFEKTIVITAS PENAGIHAN DAN PELUNASAN
PIUTANG DAGANG
(STUDI KASUS PADA PT INDUSTRI SODA INDONESIA (PERSERO))**

**DIAJUKAN OLEH :
HARTATIK DWI PANGESTI**

No. Pokok : 049816051

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,



Drs. Ec. HANNY WURANGAN, Ak.

TANGGAL. 24-01-2004

KETUA PROGRAM STUDI



Drs. M. SUYUNUS, MAFIS, Ak.

TANGGAL. 27-01-2004



Surabaya, 16 DESIMBER 2003

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing



ABSTRAKSI

Kebijaksanaan penjualan secara kredit yang digunakan oleh perusahaan diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan yang nantinya akan berpengaruh besar terhadap laba yang diperoleh. Dengan adanya penjualan kredit maka akan timbul piutang bagi perusahaan kepada pelanggan (*costumer*). Hal ini disebabkan adanya tenggang waktu antara penyerahan barang sampai dengan diterimanya pembayaran, sesuai dengan pengakuan pendapatan berdasarkan akrual (*accrual basis*) seperti yang disebutkan dalam Standar Akuntansi Keuangan.

Piutang usaha merupakan unsur yang penting dalam suatu neraca perusahaan. Untuk mengelola piutang usaha sebagai salah satu aset perusahaan, pihak perusahaan perlu memelihara hubungan baik dengan pelanggan. Hubungan baik ini terkadang menciptakan suatu dilema bagi pihak perusahaan karena di satu sisi dalam memberikan suatu piutang perusahaan harus menaati prosedur tertentu yang tidak boleh sembarangan dilanggar dan di sisi lain hubungan baik dengan pelanggan akan membuat pelanggan menginginkan perlakuan yang khusus dan terkadang perlakuan khusus ini tidak mengindahkan prosedur yang ada.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus pada prosedur penjualan kredit PT Industri Soda Indonesia (Persero). Pemeriksaan terhadap struktur pengendalian intern (SPI) pada prosedur penjualan kredit PT Industri Soda Indonesia (Persero) dilakukan dengan wawancara dan penyebaran kuisioner dengan sistem *yes and no question*. Dari hasil wawancara dan penyebaran kuisioner diperoleh kesimpulan bahwa SPI prosedur penjualan kredit dapat diandalkan.

Oleh karena itu efektivitas SPI prosedur penjualan kredit PT Industri Soda Indonesia (Persero) diuji dengan menggunakan *stop or go sampling*. Pada prosedur penjualan kredit ini terdapat 4 atribut yang diuji selama tahun 2002 sebagai populasi. Jumlah sample yang diambil untuk masing-masing atribut adalah 60 sampel.

Dari uji efektivitas ini dapat disimpulkan bahwa SPI pada prosedur penjualan kredit tidak menemui penyimpangan dan sudah dilaksanakan secara efektif.

Selain itu juga dilakukan analisis *aging schedule*, perputaran piutang, dan hari rata-rata pengumpulan piutang untuk mengetahui hubungan antara prosedur penjualan kredit dengan efektivitas penagihan dan pelunasan piutang dagang pada perusahaan ini.

Key words : penjualan kredit, piutang dagang, struktur pengendalian intern